

80后澳洲海归创业瞄准兴趣付费 打造艺体类机构

离开了澳洲的阳光,丢掉了澳洲华人圈数一数二的房地产公司,他像大航海时代一位勇敢的船长,扬帆起航,目的地——中国。作为第一位把书法作品挂进澳大利亚国会的华人,过少霆,这位80后海归创业者投身互联网创业。他说道:“在这样的大时代里,我一定愿意去做一些创造价值的事,创造价值的过程永远比享受价值的结果更精彩。”

传承:让中华文化影响全世界

过少霆的哥哥是澳大利亚第一位华裔的联邦国会议员,家族里有这样优秀的榜样,让过少霆感到自豪。“每个人的性格不一样,每个人都有更适合自己的生活。”他奉献了自己的书法作品,这些书法作品后来挂进了澳大利亚国会。“很荣幸”过少霆谦虚的说:“能让中华文化的元素在南半球展示,作为一个中国人是感到非常自豪的。”

在过少霆看来,作为崛起中的大国,不仅是经济腾飞的影响力,中国的文化自信也已经在世界都有了不小的影响。因此过少霆决定回到中国,投身互联网创业。

感悟:创业最好的时代

“创业至今并没有遇到太大的困难,因为我们不创造需求,创造一个需求是需要极高的试错成本的,我们用互联网这个工具来满足一个已经存在且嗷嗷待哺的市场需求。”经过详实的市场调研,过少霆把目光聚焦在了增量巨大的艺体类市场。

过少霆说道:“我们一直试图用传统企业的敬畏心去做互联网企业,我们并不认同一些互联网企业的做法,用投资人的钱烧流

量。甚至创业之初,创业者们自己都没有规划好未来的盈利模式在哪里。这样的企业会站在所谓的一个风口而忘记了商业的本质和服务业的原本价值。”过少霆坚定地认为如果不能给客户创造新的价值和更好的服务体验,最终只会速生速灭。

过少霆在创业之初就规划好了未来3~5年不用想象的盈利模式。他说道:“任何的创业还是要回归到企业的本质——可持续的盈利能力。”

成绩:飞速发展

在规划好一切后,S2G于2016年5月20日正式上线。这是一款定义为:艺体类新媒体视频服务平台的APP,着力打造成最专业的艺体类视频平台,解决艺体类机构的营销获客,赛事活动精准发布,后台管理的刚性需求。

随着人们生活水平的提高,越来越多的人愿意为自己的艺体类爱好付费。“前段时间大家一直在聊知识付费,我们认为兴趣爱好付费的冲动以及持续性会更强。”过少霆说道。一年多的时间,S2G在南京已经成为艺体类机构的“大众点评”。

由于定位精准,S2G已服务于南京和上海逾千家艺体类机构,包括:健身房,舞蹈室,台球厅,乐器培训,格斗馆等。

在南京,艺体类爱好者都知道S2G,同城超过90%的艺体类活动赛事都有S2G的参与。今年三月进驻上海后,签约机构已超过了500家,数字每天都还在增长,签约的成功率达到了98%。S2G的城市复制能力是毋庸置疑的。今年相继还会进驻北京、广州、深圳等一线城市。“我们希望未来的一到两年,把S2G的服务输送到中国每个一二线城市的艺体类机构里,把S2G的品牌植入到中国每个艺体类爱好者的心理。”过少霆习惯性地挑了挑眉毛。



S2G一直坚持B-B-C的理念,服务于艺体类机构是S2G的立足之本。

“我们坚信,作为平台方能为B端客户创造价值就能获得价值。能帮助和伴随B端客户成长,自身企业的发展是随之而来的。”目前S2G已经因此受益了,IP赛事、影视作品,都顺势而为地成为了垂直领域里最具影响力的品牌。

创业的初步成功并没有让过少霆自我膨胀,他还有一颗建立垂直领域服务标准的雄心。“公司正计划推出‘S2G认证导师’,目前得到了所有签约机构的支持,有了他们的支持,这就不是理想,而是迅速成型的计划了,我们对未来充满信心。”

未来:脚踏实地,形成壁垒

S2G能在短时间内被市场认可,充分证明需求是一直存在的。过少霆说道:“我们只是第一个做了这件事情,所以竞品的出现是迟早的事。我们从来不认为一个真正服务于大众的互联网产品会有无法攻破的技术壁垒,有的只是市场壁垒,用户的惯性壁垒以及B端客户的商业氛围和依赖壁垒。所以S2G现在唯一要做的只是踏踏实实地服务于机构,开拓市场,形成壁垒。我们已经先行一步了,中国的一线城市我们也做了相应的布局,所以我们并不担心竞品的出现。”

如今,S2G还在朝着目标进发,这个核心技术与市场团队都是90后的创业公司,执着中国文化的根,踏着大众创业万众创新的浪,充满着年轻和活力,希望能开辟出一方新天地。

(创业故事网)

嘉兴小伙秉承“六字真言”回乡创业 带领乡亲科技致富



四百万元,同时也帮助乡亲们增加收入,种一块地,收两份钱。

敬天、敬地、敬人 “六字真言”做农夫

蔡建惠的公司主要种植葡萄、水蜜桃、甜瓜等水果,以及一部分蔬菜和水稻。创业之初,蔡建惠以为只要用现代工业化手段,就能够不考虑自然因素,就能够种出好产品,卖出好价钱。但他最终发现自己错了,即便是现代农业,自然条件、土壤、人力等因素,仍然会制约产业发展。

创业过程中,他们经历过台风、暴雨、寒潮、干旱等极端天气造成的巨大打击,也见识过以前不合理的种田方式对土壤产生的严重破坏。“我们刚承包土地的时候,一些土地已经连草都不长了。”蔡建惠回忆当时的情形。他知道,此前很多人一味地追求高产量,过度使用化肥和农药,最终导致土壤板结、失去肥力。

现在,他在大力推进机械化的同时,实行一套严格的管理制度。瓜果蔬菜品种每年轮

作,平衡土壤肥力;在种田过程中,尽量使用生物和物理防虫技术,如防虫网、灭虫灯,减少农药使用量;在施肥时多用有机肥,少用化肥,有效地保护土壤肥力。“我们还跟一些养殖户合作,我们提供秸秆、菜叶、果皮,他们给提供有机肥。”蔡建惠说,这样一来废物得到有效利用,而且双方受益。

采访中,现年34岁的蔡建惠多次提到他的“六字真言”:敬天、敬地、敬人。在他看来,即便是现代农业,也要受到天气、自然环境等多方面因素的影响,土地也仍然是开展农业活动的重要基础。尊重自然,保护耕地,努力让乡亲们接受农业新思维,是他一直在做的事情。

种一块地收两份钱 带领乡亲科技致富

今年,蔡建惠他们还做了一件事:在销售自家产品的同时,通过电商、团购等形式,帮助周边村民销售他们种植的水蜜桃等特产。

在自己致富的同时,蔡建惠没有忘记带领乡亲们一起增产增收。蔡建惠公司的地,

大都从附近村民那里承包。以前,农民自己种田,收入少、付出多,越来越多的人选择进城打工,只留下老人守在家里。

从五年前开始,蔡建惠和他的团队承包了周边468亩土地,并聘请当地村民帮忙种田。蔡建惠说,公司现在有大大小小几十台机器,而且最近还会购置新产品,大棚、地下施水施肥管网等一应俱全,但人工仍然是不可或缺的因素。

“我们跟村里签订协议,每亩地每年支付800斤水稻,而且每年都会有所增加。同时,村里人在公司上班,每年都有两三万元的收入,正常休息,加班的话还有加班费。”如今,留守在村里的老人在蔡建惠的公司上班,还是种熟悉的那片土地,但同时可以挣两份钱。

当被问到对未来农业发展的看法,蔡建惠脱口而出八个字:前景很好,过程很苦。蔡建惠说,开始农业创业之后才体会到种田的辛苦,但他并没因此而放弃。在他看来,现代农业有广阔的发展前景,科技也逐渐转变着农业的种植方式。如今,乡亲们也开始逐渐接受他的种田理念,和他一起在农业领域继续耕耘、致富。

(创业故事网)